

Hüttner, Manfred

Article — Digitized Version

Die Situation der schwedischen Verteilungswirtschaft

Wirtschaftsdienst

Suggested Citation: Hüttner, Manfred (1957) : Die Situation der schwedischen Verteilungswirtschaft, Wirtschaftsdienst, ISSN 0043-6275, Verlag Weltarchiv, Hamburg, Vol. 37, Iss. 5, pp. 271-275

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/132471>

Standard-Nutzungsbedingungen:

Die Dokumente auf EconStor dürfen zu eigenen wissenschaftlichen Zwecken und zum Privatgebrauch gespeichert und kopiert werden.

Sie dürfen die Dokumente nicht für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, öffentlich zugänglich machen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Sofern die Verfasser die Dokumente unter Open-Content-Lizenzen (insbesondere CC-Lizenzen) zur Verfügung gestellt haben sollten, gelten abweichend von diesen Nutzungsbedingungen die in der dort genannten Lizenz gewährten Nutzungsrechte.

Terms of use:

Documents in EconStor may be saved and copied for your personal and scholarly purposes.

You are not to copy documents for public or commercial purposes, to exhibit the documents publicly, to make them publicly available on the internet, or to distribute or otherwise use the documents in public.

If the documents have been made available under an Open Content Licence (especially Creative Commons Licences), you may exercise further usage rights as specified in the indicated licence.

- | | |
|---|------|
| 1. Zu wenig oder gar kein Gewinn | 30 % |
| 2. Wechsel in der Geschäftsführung | 15 % |
| 3. Keine Leistungssteigerung erzielt | 8 % |
| Nach amerikanischen Berechnungen ist bei der ausdrücklichen Abstellung auf Leistungssteigerung ein Produktionsanreiz nur dann wirksam, wenn er einen zusätzlichen Verdienst von wenigstens 10, möglichst aber 20 % ergibt. Die Firmen, die wegen Mangels an Leistungssteigerung ihr Verfahren wieder aufgaben, konnten im allgemeinen nicht mehr als 1,8 %, bezogen auf die Grundbasis, zusätzlich ausschütten. | |
| 4. Vorliebe der Betriebsangehörigen für Lohnsteigerungen | 8 % |
| 5. Meinungsverschiedenheit mit der Gewerkschaft | 5 % |
| 6. Fehlende Beziehungen zwischen den ausgeschütteten Anteilen und der individuellen Leistung | 4 % |
| 7. Neigung der Belegschaftsmitglieder, die Beträge aus der Beteiligung als Lohn bzw. Gehalt anzusehen | 3 % |
- Die restlichen Prozentsätze verteilen sich auf eine Anzahl vereinzelter Antworten ohne allgemeine Bedeutung.

Aus den vorstehenden Untersuchungsergebnissen leitet das amerikanische Forschungsinstitut folgende Feststellungen und Schlußfolgerungen ab:

- Zahlungen von Gewinnanteilen sollten nicht dazu benutzt werden, unterdurchschnittliche Löhne oder schlechte Arbeitsbedingungen auszugleichen.
- Trotz des bemerkenswerten Erfolges gewisser Pläne, die mit einer beträchtlichen Geldanlage eines gewinnbeteiligten Treuhandfonds in das Stammkapital der Firma verbunden sind, ist es im allgemeinen nicht ratsam, die Mittel des gewinnbeteiligten Treuhandfonds nur oder größtenteils für den Ankauf von Aktien der eigenen Firma aufzuwenden. Dies gilt um so mehr, wenn der Plan zu Beiträgen der Beschäftigten aufruft.
- Gewinnbeteiligungsformeln beziehen sich häufig nur auf Gewinne, die einen bestimmten Prozentsatz des investierten Kapitals übersteigen. Manche Formeln verlangen beispiels-

weise Beteiligungsgewinne, die höher liegen als 10 % des investierten Kapitals. In solchen Fällen kann es vorkommen, daß die zu verteilenden Beträge schnell herabgemindert werden oder ganz verschwinden, obgleich die reguläre Dividende weiterbesteht. Die Studie nimmt an, daß solche Pläne verhältnismäßig unzulänglich sind im Vergleich zu jenen mit geringen oder gar keinen Mindestprozentsätzen.

- Nur in wenigen Fällen war die Aufgabe der Gewinnbeteiligungspläne durch andere Ursachen bedingt als das Verschwinden oder die radikale Herabsetzung der Gewinnspannen. Diese betrafen u. a. Pläne mit ungeeigneten oder schwierig anzuwendenden Bestimmungen und solche mit Formulierungen, die weitaus weniger großzügig waren als jene, die für moderne Betriebe typisch sind. Einige Pläne wurden wegen eingetretener ungewöhnlicher Umstände aufgegeben.
- Eine Firma mit vielen Arbeitern und Angestellten, hohen Arbeitskosten und einem niedrigen Investitions-Ertragsprozentsatz muß außergewöhnliche Vorsicht walten lassen, wenn sich ihr Plan bewähren soll.
- Ungenaue Regelungen hinsichtlich der Abhebung von Geldanlagen seitens der Beschäftigten können den Erfolg eines „Gewinnbeteiligungsplanes“ mit Aufschub vereiteln.
- Wenn ein Plan aufgegeben wurde, weil die Betriebsführung mit den Erfolgen nicht zufrieden war, so ist der Grund wahrscheinlich darin zu suchen, daß er als Anreizmittel versagte.
- Es besteht offenbar keine nennenswerte Verbindung zwischen der Aufhebung eines Planes und der Größe und der Art der Unternehmen, die einen Gewinnplan befürworteten und einführten.
- Besonders in gewerkschaftlich organisierten Betrieben können die Mitarbeiter (wenn man ihnen nicht stets ihre gemeinsamen Interessen mit den Betriebsinhabern vor Augen hält) verhältnismäßig kleine, aber garantierte Ausschüttungen den möglichen größeren Sonderleistungen einer ungewissen und schwankenden Gewinnbeteiligung vorziehen. Tatsächlich erfordert ein erfolgreiches Gewinnbeteiligungssystem eine ständige Zusammenarbeit zwischen Betriebsführung und Mitarbeiterschaft, die in einer Atmosphäre gegenseitigen Vertrauens und beiderseitiger Aufrichtigkeit sich abspielen sollte.

Die Situation der schwedischen Verteilungswirtschaft

Manfred Hüttner, Hamburg

In Schweden sind es vor allem zwei Faktoren, die die Entwicklung des Handels beeinflussen und die manche Besonderheit gegenüber anderen Ländern erklären: die relativ geringe Bevölkerungsdichte sowie die hohen Löhne und die damit verbundene große Massenkaufkraft. Der hohe Lebensstandard bewirkt, daß vom Handel ein relativ größerer Umsatz bewältigt werden muß, daß also Raum für mehr und größere Handelsbetriebe ist und daß die Ansprüche an den Handel sowohl hinsichtlich der Warenbereitstellung als auch des gebotenen Service hoch sind. Andererseits aber drängen die hohen Löhne als Kostenelement im Handel selbst immer mehr auf Rationalisierung und Entwicklung neuer Betriebsformen. Die geringe Bevölkerungsdichte verursacht, daß unter den Aufgaben des Handels die Raumüberbrückungsfunktion stark in den Vordergrund tritt.

Der schwedische Verteilungsapparat ist in den beiden letzten Jahrzehnten auffallend stark gewachsen, stärker als andere Wirtschaftszweige und stärker auch als die Bevölkerung. Diese Tatsache findet ihren Ausdruck in einer starken Zunahme sowohl der Beschäftigten als auch der Betriebsstätten je 1000 Einwohner.

Die Zahl der Beschäftigten stieg im Großhandel von 1931 bis 1951 um über 100 %, im Einzelhandel dagegen nur um gute 50 %. Selbst wenn man berücksichtigt, daß die Vergleichbarkeit der vorstehenden, vom Statistischen Amt aufbereiteten Zahlen verschiedentlich angezweifelt worden ist, muß doch das relativ stärkere Wachstum des Großhandels ganz besonders auffallen.

Betriebe und Beschäftigte im schwedischen Groß- und Einzelhandel 1931, 1946 und 1951

Handelsstufe	Betriebe			Beschäftigte		
	1931	1946	1951	1931	1946	1951
Großhandel	13 100	14 700	18 000	55 800	98 000	116 500
Einzelhandel	63 800	77 900	82 900	185 400	262 000	295 800

Quelle: Betriebszählung von 1951.

Bei einem Vergleich mit Deutschland läßt sich ganz allgemein sagen, daß der schwedische Verteilungsapparat relativ stärker entwickelt ist als der deutsche. Das lehrt nicht nur der Augenschein beim Besuch schwedischer Städte, sondern das ist auch statistisch nachweisbar. So kamen auf 1000 Einwohner in Schweden im Jahre 1946 genau 60,0 im Handel

Beschäftigte, in Deutschland 1950 nur 41,3.¹⁾ Diese starke Besetzung des schwedischen Distributionsapparates kommt sowohl in einer vergleichsweise höheren Zahl von Handelsbetrieben als auch darin zum Ausdruck, daß diese Betriebe größer sind als in Deutschland.

DIE HANDELSSTUFEN

Zu beachten ist aber bei einer Beurteilung dieser vergleichsweise stärkeren Besetzung, daß nicht nur die horizontale und vertikale Gliederung des Handels in Schweden viel weniger ausgeprägt ist, sondern daß darüber hinaus auch mannigfache Kombinationen mit anderen, außerhalb des Handels liegenden Tätigkeiten vorkommen. So finden sich, vor allem auf dem Lande — wohl auch als Folge der geringen Bevölkerungsdichte —, vielfach Verbindungen von Handelsbetrieben mit Handwerk, mit Reparatur, mit Be- und Verarbeitung und auch mit Herstellung. Statistisch werden diese kombinierten Unternehmen jedoch meist als Handelsbetriebe geführt. Besonders hoch ist der Anteil der aus eigener Herstellung verkauften Waren in der Pelz- und Lederwaren-Branche und naturgemäß im Einzelhandel mit Milch und Brot sowie Bäckerei- und Konditoreiwaren und mit Fleisch und Fleischwaren mit jeweils rund einem Viertel des Gesamtumsatzes.

Es ist in Schweden eine weitverbreitete Praxis, daß eine Firma sich gleichzeitig als Groß- und Einzelhändler betätigt. Im allgemeinen ist aber, obwohl weniger ausgeprägt als in Deutschland, der Unterschied zwischen diesen beiden Stufen doch noch bemerkbar; die Grenze zwischen Groß- und Außenhandel dagegen schwimmt fast ganz. Im Importhandel sind die Stufen des Importeurs und des Großhändlers meist in einer Firma vereinigt; mitunter beliefert sie — neben dem Absatz an Einzelhandelsfirmen in ihrer Eigenschaft als „Großhändler“ — sogar noch andere Grossisten in ihrer Eigenschaft als „Importeur“. Das Mittel dazu ist die Gründung einer Tochterfirma, meist in der Form der „Aktiebolag“. ²⁾ In der überwiegenden Mehrzahl der Fälle wird dabei direkt vom Hersteller bezogen. Diese Tendenz zum Direktgeschäft findet sich auch im Exporthandel, der oft unselbständig, oft sogar nur ein Tochterunternehmen des Herstellers ist.

Die steigenden Auswahlwünsche wie überhaupt die wachsenden Anforderungen der Verbraucher an den Handel einerseits, die steigenden Löhne der im Handel Beschäftigten andererseits führten zu steigenden Kosten der Handelsbetriebe, im Großhandel ebenso wie im Einzelhandel. Schon ein geringer Anstieg der Löhne im Einzelhandel erzeugt infolge des hohen Anteils der Lohnkosten an den Gesamtkosten — in Schweden mit rd. 60—70% noch bedeutend höher als in Deutschland — einen fühlbaren Kostendruck. Diese Kostensteigerungen zwangen dazu, neue, bessere Ver-

triebstechniken und Betriebsformen zu entwickeln. Der Ausdruck dessen ist die rasche Entwicklung der Selbstbedienung und die laufende Entstehung und Entwicklung neuer Betriebsformen. Manche der neuen Betriebsformen sind erst in den letzten Jahren entstanden und können einen zahlenmäßigen Niederschlag noch nicht finden.

POSITION DES GROSSHANDELS

Die Zahl der Beschäftigten im schwedischen Großhandel ist in den beiden letzten Jahrzehnten wesentlich stärker gestiegen als die Zahl der Arbeitsstätten. Das stimmt damit überein, daß die stärkere Besetzung des schwedischen Großhandels im Vergleich zu Deutschland nicht in einer größeren Zahl von Betrieben ihren Ausdruck findet, sondern darin, daß diese einzelnen Betriebe im Durchschnitt sowohl nach der Zahl der Beschäftigten als auch nach ihrem Umsatz größer sind als in Deutschland. So kamen in Deutschland 1950 auf 1000 Einwohner 2,7 Arbeitsstätten des Großhandels, in Schweden nur 1,9.³⁾ Es ist die Frage, ob diese Tatsache nicht zum Teil auf die sogenannte Neuetablierungskontrolle zurückzuführen ist. Diese Neuetablierungskontrolle wird durch die relativ starke Stellung der Organisationen des Handels ermöglicht und bedeutet eine straffe private Kontrolle aller Neueröffnungen durch die Branchenorganisationen, die unter Beteiligung der Vorlieferanten durchgeführt wird. Sie ist im Prinzip unabhängig von der staatlichen Ladenbaukontrolle in neuen Stadtteilen und gestattet vor allem dem Großhandel eine oft recht vorteilhafte regionale Aufteilung.

Die branchenmäßige Spezialisierung ist in Schweden nicht so stark ausgeprägt wie in Deutschland, wohl eine Folge der geringen Bevölkerungsdichte und der damit verbundenen weiteren Entfernungen. Der Weitaufigkeit des Landes und den dadurch bedingten größeren Aufgaben ist es wohl auch zuzuschreiben, daß der schwedische Großhandel und seine Verbände eine relativ starke Stellung haben. In einem Lande mit einer hohen Bevölkerungsdichte ist naturgemäß das Umgehen des Großhandels viel leichter möglich als dort, wo infolge der großen Entfernungen der direkte Kontakt zwischen Herstellern und Einzelhändlern viel schwieriger und zeitraubender und somit weniger wirtschaftlich ist. Obwohl also die Tendenz zur Ausschaltung des Großhandels in Schweden nicht so stark ist, so gehen doch offenbar auch im schwedischen Handel die für andere Länder charakteristischen Umwandlungsprozesse, durch Entstehen von „freiwilligen Ketten“ und „Einkaufsgenossenschaften“, vor sich. Z. T. schon seit Jahren gibt es in Schweden mehrere „freiwillige Ketten“. Besonders hervorgetreten ist in den letzten Jahren die „ICA“, die Spitzenorganisation für vier regionale „Einkaufszentralen“. Sie hat u. a. die Aufgabe der Beratung und Finanzhilfe. Auch die Werbung der einzelnen Geschäfte erfolgt unter diesem Firmenzeichen.

BESETZUNG DES EINZELHANDELS

Der schwedische Einzelhandel ist im Verhältnis zur Bevölkerung sehr viel stärker besetzt als der deutsche. Während in Deutschland 1950 etwa 9,8 Arbeitsstätten des Einzelhandels auf 1000 Einwohner kamen, betrug

¹⁾ Buddeberg, Hans und Nieschlag, Robert: „Länderberichte über Struktur und Leistungen des europäischen Binnenhandels — Niederlande, Österreich, Schweden, Schweiz“, Köln und Opladen, 1955 (Schriften zur Handelsforschung, N. F. d. Schriftenreihe d. Instituts für Handelsforschung a. d. Univers. zu Köln, Nr. 6), S. 79, errechnet aus den Zahlen der Arbeitsstättenzählung von 1950 und einer Untersuchung von Statens Arbetsmarknadskommision für 1946.

²⁾ Die Gründung einer solchen „Aktiengesellschaft“ ist in Schweden relativ leicht, da dazu nur 5 000 Kronen erforderlich sind. Deshalb ist auch der Anteil der Aktiengesellschaften an der Gesamtzahl der Handelsbetriebe relativ hoch: fast 40% im Großhandel und über 10% im Einzelhandel.

diese Zahl für Schweden schon 1946 etwa 12,4.³⁾ Noch viel größer ist der Unterschied der Zahl der im Einzelhandel Beschäftigten je 1000 Einwohner: 45,8 in Schweden (1946) gegenüber nur 26,6 in Deutschland (1950).⁴⁾ Die Einzelhandelsgeschäfte sind in Schweden also nicht nur relativ zahlreicher, sondern auch im Durchschnitt größer als in Deutschland, und zwar sowohl nach ihrem Umsatz als auch nach der Zahl der Beschäftigten je Betrieb, die in Schweden (1946) 3,7, in Deutschland (1950) dagegen 2,7 betrug. Die Gründe für diese starke Besetzung wurden schon erwähnt: Neben der geringen Bevölkerungsdichte scheint der hohe Lebensstandard eine stärkere Besetzung des Einzelhandels zur Folge zu haben. Es mag aber auch die beschriebene Kombination des Einzelhandels mit anderen Erwerbszweigen eine Rolle spielen.

Die künftige Entwicklung scheint uns in Richtung einer weiteren Erhöhung der Betriebsgröße zu gehen. Die Entwicklung der Selbstbedienung und die Tendenz zur Branchenmischung sind die Hauptfaktoren, die zur Betriebsvergrößerung drängen. Allerdings muß es einmal eine Grenze für die Betriebsvergrößerung geben, die besonders für die Supermarkets auf Grund der geringen Bevölkerungsdichte früher erreicht werden wird als in anderen Ländern.

Die Tendenz zur Branchenmischung ist grundsätzlich in allen Branchen zu beobachten und teilweise schon recht weit fortgeschritten. Die Abgrenzung der einzelnen Branchen zum Zwecke des Betriebsvergleichs oder für Kostenuntersuchungen macht deshalb oft erhebliche Schwierigkeiten. Besonders ausgeprägt ist sie aber im Lebensmitteleinzelhandel. Hier geht die Entwicklung immer mehr zum Typ eines Geschäftes, das — mit breitem, aber nicht tiefem Sortiment — alle Artikel des täglichen Bedarfs führt, ähnlich dem „one-stop-shopping“ in den USA. In diesem Zusammenhang ist allerdings bemerkenswert, daß der sog. „Landhandel“, die — zum großen Teil sehr modern eingerichteten — ländlichen Gemischtwarengeschäfte, die früher eine recht große Bedeutung hatten, als einzige Einzelhandelsbranche einen absoluten Rückgang der Beschäftigten und der Arbeitsstätten zu verzeichnen hat. Die Gründe hierfür kann man nur in der in Schweden sehr starken „Landflucht“ und der fortschreitenden Motorisierung, die den Einkauf in der

³⁾ Buddeberg und Nieschlag, a. a. O., S. 79.

⁴⁾ Buddeberg und Nieschlag, a. a. O., S. 79.

oft weit entfernt liegenden Stadt erleichtert, vermuten. Die der Branchenmischung entgegengesetzte Tendenz zur Spezialisierung ist zwar bedeutend geringer, aber doch auch bemerkbar. Sie wird von der sich ständig erhöhenden Warenzahl und den — mit der Erhöhung des Lebensstandards — steigenden Auswahlwünschen der Konsumenten begünstigt.

Betriebe, Beschäftigte und Umsatz im schwedischen Einzelhandel

Betriebsform	Betriebe 1951		Beschäftigte 1951		Umsatz 1950	
	Anz.	%	Anz.	%	1000 Kr.	%
Ladengeschäfte	73 585	88,75	265 795	89,84	12 846 094	92,75
Warenhäuser	22	0,03	7 383	2,50	288 029	2,08
Kaufhäuser u. Basare	313	0,38	5 954	2,01	202 536	1,46
Kioske, Stände, Verkaufshallenhandel	5 751	6,93	11 456	3,87	332 190	2,40
Ambulanter Handel	2 486	3,00	2 919	0,99	77 995	0,56
Postorder- u. Nachnahme-Geschäfte	754	0,91	2 333	0,79	103 403	0,75
Einzelhandel insg.	82 911	100,0	295 840	100,00	13 850 247	100,00

Quellen: Betriebszählung 1951 und Ulf af Trolle, „Detaljhandeln av idag — en överblick“, in: Svenska Telegrambyråns skriftserie, Nr. 5, S. 13.

DIE ROLLE DER KONSUMGENOSSENSCHAFTEN

Während sich im Großhandel die Neuetablierungskontrolle offensichtlich bewährt hat, ist man zu der Ansicht gekommen, daß sie im Einzelhandelssektor einer der Gründe der starken Ausbreitung der Konsumgenossenschaften war, die im Gegensatz zu den privaten Geschäften der Kontrolle nicht unterlagen und die Zahl ihrer Läden laufend erweiterten. Beginnend im März 1955 ging man deshalb zur schrittweisen Aufhebung der Neuetablierungskontrolle über.

Die Bedeutung der — in Kooperativa Förbundet (KF) zusammengefaßten — Konsumgenossenschaften in der schwedischen Absatzwirtschaft ist außerordentlich groß. Ihr Anteil an dem gesamten Einzelhandelsumsatz beträgt rd. 12 % gegenüber nur zwischen 4,5 und 5 % bei den deutschen Konsumgenossenschaften. Auf ihrem Hauptbetätigungsgebiet, dem Lebensmittelhandel, liegt dieser Satz sogar bei 25 %. Dabei ist zu beachten, daß die schwedischen Konsumgenossenschaften auch im Großhandel und vor allem in der Produktion recht beachtliche Positionen haben. Einige der bedeutendsten Industriebetriebe gehören z. B. zu ihrem Besitz (wie übrigens auch eines der beiden großen Warenhäuser in Stockholm). Diese in genossenschaftlichem Eigentum befindlichen Industriebetriebe

Brisk



hält Ihr Haar in Form!

liefern grundsätzlich auch an private Abnehmer, wie umgekehrt die Genossenschaftsläden nicht nur von ihren Industrierwerken beziehen, sondern auch von privaten Betrieben und Großhändlern kaufen. In allen Läden einer Genossenschaft gelten jedoch grundsätzlich für die gleichen Artikel auch die gleichen Preise. Infolge ihres hohen Umsatzanteiles sind damit die Konsumgenossenschaften mit ihrer Preisgestaltung in der Lage, bedeutenden Einfluß auf die Preispolitik zu nehmen, „aktive Preispolitik“ zu betreiben.

DIE SELBSTBEDIENUNG

Die Konsumgenossenschaften spielen nicht nur durch ihre Einflußnahme auf die Preise eine besondere Rolle; auch bei der Entwicklung der Selbstbedienung waren sie maßgeblich beteiligt: Das erste Selbstbedienungsgeschäft wurde 1941 von den Konsumgenossenschaften eröffnet, und von den heute bestehenden — über 2500 — Selbstbedienungsläden entfallen etwa drei Fünftel auf die Konsumgenossenschaften. Diese außerordentlich rasche Entwicklung der Selbstbedienung — die schwierigen Probleme der offenen Kühlanlagen und der Vorverpackung wurden in Schweden verhältnismäßig früh und gut gelöst — hat vor allem drei Ursachen: erstens den starken Mangel an Arbeitskräften, zweitens die hohen Löhne und drittens die Kostenvorteile des Selbstbedienungssystems. Besonders die hohen Löhne in Schweden, die bei dem erwähnten hohen Anteil der Personalkosten an den Gesamtkosten im Handel so stark ins Gewicht fallen, erklären diese so außerordentlich rasche Entwicklung der Selbstbedienung, die durch das Steigen der Löhne im Einzelhandel nunmehr auch in Deutschland in Gang kommt. Die Selbstbedienung bringt durch den Ersatz von Lohnkosten durch — niedrigere — Kapitalkosten und durch mancherlei andere Kostenvorteile einen erheblichen Kostenvorsprung vor den Bedienungsgeschäften. Nach den Ergebnissen eingehender Untersuchungen, die von den Konsumgenossenschaften durchgeführt wurden⁵⁾, sind bei einem Selbstbedienungsladen mit etwa 1 Mill. Kr. Jahresumsatz die Kosten um etwa 15 % niedriger. Trotzdem ist dieser beachtliche Kostenvorsprung in der Preisgestaltung unmittelbar nicht wahrnehmbar, da sich die Konsumgenossenschaften (und auch die Filialbetriebe) bisher noch nicht entschließen konnten, eine Preisdifferenzierung zwischen Bedierungs- und Selbstbedienungsgeschäften einzuführen. Eine solche Maßnahme ist für sie von grundsätzlicher Bedeutung; sie bedeutet Aufgabe des Prinzips der einheitlichen Preise und berührt damit Grundfragen der genossenschaftlichen Geschäftsführung. Derartige Erwägungen werden aber den Zug zu modernen Verkaufsmethoden in Schweden nicht aufhalten.

VERBOT DER VERTIKALEN PREISBINDUNG

Während die Einheitspreise der Konsumgenossenschaften auch im privaten Sektor eine gewisse Einheit der Preise schaffen, wird andererseits durch eine wichtige Maßnahme neuerdings in Schweden der Preisgestaltung des Einzelhandels freiere Hand gewährt als bisher:

⁵⁾ Mobbäck, Olof: „Små och stora. En snabbköpsundersökning“, in: Kooperatören, Nr. 3-4, 1953, S. 52-58.

Die Preisbindung der zweiten Hand, in Schweden „Bruttopreissystem“ genannt, ist durch das „Kartellgesetz“ von 1953 prinzipiell verboten. Zulässig sind nur Richtpreise, sowohl vertikale (von den Herstellern aus) als auch horizontale (von den Branchenorganisationen aus), deren Nicht-Unterschreitung jedoch nicht vorgeschrieben werden darf. Dem Sinne des Gesetzes entsprechend, sind sie jedoch als Höchstpreise zulässig. An sich gilt dieses Verbot der bindenden Bruttopreise auch für Importwaren; allerdings hat es hier, da gegen den ausländischen Hersteller nicht vorgegangen werden kann, weniger praktische Bedeutung. Negative Erfahrungen scheinen mit diesem Verbot nicht gemacht worden zu sein; die unmittelbare Folge war jedoch der Werbeschlag mancher Firmen: „Verkauf unter Richtpreis!“

ENTWICKLUNG NEUER BETRIEBSFORMEN

Das Verbot der vertikalen Preisbindung mag einer der Gründe dafür sein, daß sich in Schweden, obwohl Discount Houses, die dem amerikanischen Muster entsprechen, noch kaum vorhanden sind, einige neue Betriebsformen entwickelt haben, die man als typisch schwedische Erscheinungsformen des Discount House bezeichnen kann: die Samköpsföretagen, das System der Hauslieferkäufe und das Sundvallsystem. Diese Typen sollen im folgenden zusammen mit den herkömmlichen Betriebsformen besprochen werden.

Die selbständigen Ladengeschäfte sind noch immer weitaus dominierend, vor allem auch hinsichtlich ihres Anteils am Gesamtumsatz des Einzelhandels. Vom Umsatzanteil sind allerdings ungefähr 15 Prozenteinheiten abzuziehen, da unter dieser Gruppe auch die Massenfilialbetriebe, der Automatenhandel und vor allem die Genossenschaftsläden erfaßt sind.

Der große Anteil der selbständigen Ladengeschäfte darf aber nicht darüber hinwegtäuschen, daß in Schweden, wie auch in Deutschland, die fortschreitende Entwicklung der Sonderformen überall spürbar ist.

Die Entwicklungskraft der Warenhäuser scheint auch in Schweden schon zu stagnieren. Die schwedischen Warenhäuser unterscheiden sich in Preisstellung, Sortiment und Service kaum von Fachgeschäften. Sie sind praktisch nur eine Zusammenfügung von Spezialgeschäften, wobei der Vorteil für den Konsumenten darin liegt, daß er alles in einem Haus kaufen kann.

Dagegen ist bei den Einheits- bzw. Klempreisgeschäften der Preisvorteil für den Verbraucher im allgemeinen bedeutend. Oft wird wesentlich unter Richtpreis verkauft. Auch sonst ist die Qualität meist nicht schlechter. Nachteilig für den Konsumenten ist jedoch die — bei breitem Sortiment — verhältnismäßig geringe Auswahl und der geringere Kundendienst. Sofern Lebensmittelabteilungen vorhanden sind, sind diese meist auf der Basis der Selbstbedienung organisiert.

Zunehmende Bedeutung gewinnen offenbar die Versandgeschäfte. Ihr Umsatzanteil ist jedoch noch weit geringer als der der deutschen Versandhäuser. Auch von der in der Statistik auf Grund der Betriebszählung ausgewiesenen Zahl der Betriebe

sind wohl erhebliche Abstriche zu machen. In den Adreßbüchern sind z. B. nur 8 Versandhäuser angegeben. Hierbei handelt es sich dann allerdings um Firmen, deren Bedeutung groß ist und die sehr viele Artikel führen. Die Kataloge sind meist sehr gut ausgestattet; ihre Kosten sind erheblich. Besonders zu erwähnen sind die auf der Großhandelsstufe tätigen Versender: die Versandgrossisten. Es handelt sich hier um meist sehr bedeutende Firmen — zum großen Teil in Borås ansässig —, die fast ausschließlich mit dem Katalog, nur in Ausnahmefällen mit Reisenden arbeiten. Ihr Sortiment ist oft recht umfassend. Die Massenfiliälbetriebe sind in Schweden relativ spät entstanden und noch immer schwach entwickelt. Sie finden sich vor allem in der Schuhbranche und im Handel mit Lebensmitteln, wo ihre Entwicklung vor allem durch die Einführung der Selbstbedienung stark gefördert wurde.

Neben diesen „herkömmlichen“ sind in den letzten Jahren „neue“ Betriebsformen hervorgetreten, über deren Vorteile und Entwicklungskräfte allerdings oft noch keine ausreichenden Erfahrungen vorliegen.

Die Betriebsform der Hauslieferkäufe entwickelte sich vor allem in Branchen, in denen sehr hohe Handelsspannen bestanden, so vor allem im Handel mit Lebensmitteln und mit chemisch-technischen Artikeln. Die Bestellungen werden — ohne Vorhandensein eines offenen Geschäftes — schriftlich oder telefonisch entgegengenommen; die Auslieferung erfolgt per Kraftwagen. (Zu beachten ist dabei, daß die Kosten für ein Telefongespräch und auch

die Benzinpreise in Schweden relativ niedrig sind.) Der Vorteil für den Konsumenten liegt darin, daß er, je nach Umfang seiner Bestellung, einen Mengenrabatt von 7—12 % erhält.

In gewisser Weise Vorläufer der Hauslieferkäufe ist das sogenannte Sundvallsystem, das nur von wenigen Geschäften und ausschließlich in der Milchbranche betrieben wird. Die — wiederum ohne offenes Geschäft — telephonisch oder listenmäßig entgegengenommenen Bestellungen werden gesammelt an die Meierei weitergegeben. Der betriebswirtschaftliche Vorteil, der auch zu Preisvorteilen für den Konsumenten führen kann, liegt nun darin, daß die Funktion des Kollektierens, d. h. des Einholens der Milch von den Landwirtschaften, gekoppelt ist mit der Warenverteilung, der Auslieferung der Milch an den Konsumenten.

Ein erstes Shopping Center, das diese Bezeichnung verdient, ist im Herbst 1955 eröffnet worden. Im Unterschied zu den Shopping Centers in den USA ist es aber im Stadtzentrum gelegen.

Von besonderer Bedeutung für die Zukunft dürften die sogenannten Samköpsföretagen, Konsumentenzusammenschlüsse zum Großeinkauf von Standardwaren, sein. Diese Konsumentenvereinigungen sind meist auf der Basis der Zugehörigkeit entweder zu einem Betrieb oder zu einem Beruf entstanden. Da sie erstens über einen festen Kundenstamm verfügen und zweitens nur sehr wenig Service leisten, können sie naturgemäß mit sehr geringen Kosten und entsprechend niedrigen Preisen arbeiten.

Entwicklungstendenzen der internationalen Teewirtschaft

Herbert Morgenbesser, Hamburg

In der Teeversorgung der Welt sind in der Nachkriegszeit, verglichen mit den dreißiger Jahren, einige grundlegende Verschiebungen eingetreten. Die Bedeutung einzelner Teeanbauländer für den Weltmarkt hat sich gegenüber der Zeit zwischen den beiden Weltkriegen wesentlich gewandelt.

ENTWICKLUNG DES TEEANBAUS

Seitdem in China, dem klassischen Land des Teeanbaus, durch die jahrelangen kriegerischen Wirren wie auch durch die starke Konkurrenz des maschinell veredelten indischen Tees gegenüber dem überwiegend mit der Hand verarbeiteten chinesischen Tee ein bedeutender Erzeugungsrückgang ausgelöst wurde, ist Indien zum Haupt-Teeversorgungsland der Erde geworden. Die nordindische Provinz Assam ist gegenwärtig das umfangreichste zusammenhängende Teeanbauzentrum der Welt. In Indien wie auch in Pakistan wird überwiegend „schwarzer“ Tee auf den Markt gebracht, daneben jedoch auch „grüner“ Tee. Bei dieser Unterscheidung handelt es sich nicht um verschiedenartige Provenienzen, sondern um unterschiedliche Verarbeitungsmethoden: „Grüner“ Tee wird im Gegensatz zum „schwarzen“ nicht fermentiert. Zweitgrößtes Tee-

anbauland ist heute Ceylon, das im Export 1955 Indien nahezu gleichkam, im letztvergangenen Jahre dagegen mit seiner Teeausfuhr wieder weit hinter der indischen zurückblieb. An dritter und vierter Stelle standen 1955 mit Abstand Japan und Indonesien. In China, das für die Versorgung der westlichen Welt nur noch eine untergeordnete Rolle spielt, ist unter

Tee-Erzeugung der führenden Anbauländer
(in Mill. kg)

Land	1951	1952	1953	1954	1955	1956
Indien	285,0	278,7	278,6	292,3	300,8	301,0
Ceylon	184,0	143,7	155,6	166,4	167,8	165,8
Indonesien	46,5	37,3	37,1	46,9	43,4	38,8 ¹⁾
Japan	44,0	57,2	44,6	67,8	72,8	—
Brit.-Ostafrika	17,2	16,6	15,4	20,0	21,8	—

¹⁾ Jan./Nov.

dem kommunistischen Regime eine durchgreifende Enteignung des Kleinbesitzes erfolgt, der zu großen Teeplantagen zusammengefaßt wurde. Damit konnte auch in diesem Lande die Verwendung von Maschinen bei der Teeverarbeitung stärker Eingang finden. Für die Welt-Teeversorgung sind im ostasiatischen Raum ferner Indochina und Formosa von einiger Bedeutung.